

LA REVISTA

MELVAN

TRANSPORTE & LOGÍSTICA



Nro 3 - mayo 2025

En Melvan vivimos en constante actualización sobre aranceles, un tema que, dentro del mundo logístico, impacta profundamente en la toma de decisiones. En esta edición de Melvan, La Revista, decidimos mirar de frente las brechas arancelarias, los cambios recientes desde Estados Unidos y cómo estos afectan nuestras exportaciones y acuerdos comerciales.

Pero no solo se trata de analizar lo que ocurre. También buscamos que más empresas peruanas tengan la oportunidad de exportar, incluso realizar su primera exportación. Por eso, esta edición incluye herramientas prácticas, entrevistas con especialistas y consejos útiles para prepararse ante eventuales alzas arancelarias.

Creemos en una logística que informa, previene y acompaña. Gracias a todo el equipo de Melvan por el esfuerzo detrás de cada página, y a nuestros lectores por seguir apostando por esta comunidad. Que esta edición les brinde claridad, oportunidades y, sobre todo, confianza para seguir creciendo.

- Ruby Farah Montalvan Ruiz

Créditos:

Editora General: Ruby Montalvan Ruiz / Editora Gráfica: Ximena Ibañez



Vanessa Pinday
General Manager
vanessapinday@melvanperu.com

Melissa Pinday
Sales Manager
melissapinday@melvanperu.com

Valeria Goicochea
Pricing
pricing@melvanperu.com

Melissa Chuo
Customer Service & Operations
customer@melvanperu.com

Chiara Sáenz
Marketing Manager
marketing@melvanperu.com

Claudia Condor
Audiovisual Assistant
audiovisual@melvanperu.com

Ximena Ibañez
Editorial Designer
ximenaibanez@melvanperu.com

Ruby Montalvan
Creative Copywriter
redaccion@melvanperu.com

EL MUN
INCLINA



ÍNDICE

DO YA NO SE
IGUAL, ¿VERDAD?

08

GUERRA COMERCIAL ENTRE CHINA Y ESTADOS UNIDOS
¿Todo es por el fentanilo? de navegación.

10

ENTREVISTA A EDUARDO RECOBA, economista reconocido nos explica las diferentes repercusiones del alza arancelaria por Estados Unidos.

12

IMPACTO DE LAS POLÍTICAS ARANCELARIAS, de EE.UU en el comercio global y regional.

16

INFOGRAFÍA
“Los líderes no le temen al cambio”

18

ESPECIALES: PERÚ & VIETNAM

20

ESPECIALES: CONCELAC RUMBO AL MUNDO DE LAS EXPORTACIONES

Multipolaridad económica: si no es EE.UU, ¿quién lidera el comercio global?

El economista Eduardo Recoba, en su columna dentro de La República, advierte que las políticas arancelarias impulsadas por la administración de Donald Trump han generado una "geopolítica disruptiva y extremadamente distorsionada". Estas medidas, implementadas sin una metodología clara de análisis costo-beneficio, han provocado tensiones comerciales que podrían tardar décadas en resolverse.

Recoba señala que los aranceles no son inherentemente negativos; sin embargo, se vuelven perjudiciales cuando se aplican de manera

indiscriminada, sin considerar las particularidades económicas de cada país.

Mientras tanto, China ha escalado a convertirse en el mayor exportador mundial, gracias a su poderosa infraestructura industrial y a su dominio en sectores como la electrónica, maquinaria y textiles. Su presencia en los mercados de América Latina y África también ha crecido, consolidando su estrategia de expansión internacional.

Pero el poder en el comercio ya no es solo cosa de gobiernos. Empresas como

Amazon, Apple, Alibaba y Samsung

no solo venden productos, sino que moldean hábitos de consumo, impulsan nuevas tecnologías y dominan cadenas de suministro globales.

La necesidad de estrategias adaptativas

Según un informe de Datasur, la transformación digital, la logística inteligente y el acceso a datos en tiempo real se han convertido en nuevas claves del éxito. En ese contexto, las empresas con mayor capacidad de adaptación tecnológica tienen una ventaja competitiva clara.

Recoba enfatiza que países como Perú deben ser proactivos frente a estas dinámicas. La falta de políticas públicas adecuadas y la ausencia de estrategias para mitigar los efectos de las políticas arancelarias podrían dejar a las economías emergentes en una posición vulnerable.

Entre países y corporaciones, el tablero está en constante cambio. Y aunque algunos lideran hoy, en el mercado global, el poder nunca es eterno. Nunca lo será.

han tomado un rol protagonista. Estas compañías

CALLAO - ACAJUTLA

MELVÁN

20 STD

Tarifa: US\$ 2.070

40 STD
40 HQ

Tarifa: US\$ 2.180

Sujeto a términos y condiciones

Válido hasta el 30 de junio de 2025

Contáctanos 

+51 965 815 912 - +51 990 999 575 mayo 2025 / 5



NUEVAS RUTAS PARA TU CARGA: INNOVACIÓN Y EXPANSIÓN LOGÍSTICA DESDE PERÚ

Con más de 15 años de experiencia en soluciones logísticas integrales, continuamos fortaleciendo nuestra presencia en el comercio internacional reafirmando nuestro compromiso de conectar negocios con eficiencia y confiabilidad. Por ellos te mostramos una nueva ruta que, dentro de poco será clave para la logística.

Puerto de Chancay: una nueva

era para la logística en Perú

El Puerto de Chancay, ubicado a 80 km al norte de Lima, se perfila como un punto estratégico en el comercio entre Asia y Sudamérica. Tras su inauguración en noviembre de 2024 durante el Foro APEC, el puerto inició operaciones con rutas directas a Shanghái y según el instituto Reuters, se espera que

esté completamente operativo para finales de 2025.

Este megaproyecto, con una inversión de aproximadamente \$1.4 mil millones liderada por COSCO Shipping, busca reducir los tiempos de tránsito en un 30% y potenciar el comercio con Asia y Sudamérica. La implementación de tecnologías avanzadas, como la automatización en la operación portuaria, posiciona a Chancay como un hub logístico clave en la región.

Melvan y el futuro de la logística

Con la plena operatividad del Puerto de Chancay, Melvan se prepara para ofrecer a sus clientes tiempos de tránsito más cortos y costos logísticos reducidos. Nos encontramos expectantes de poder optimizar sus operaciones y ofrecer soluciones logísticas más inteligentes.

Estas iniciativas refuerzan el compromiso de Melvan de brindar soluciones adaptadas a las necesidades de cada cliente y contribuir al desarrollo del comercio internacional desde Perú.

EDICIÓN 1

LEE AQUÍ



CALLAO - SAN ANTONIO

20 STD

Tarifa: US\$ 430

40 STD 40 HQ

Tarifa: US\$ 765

Contáctanos 

+51 965 815 912 - +51 990 999 575

Sujeto a términos y condiciones

Válido hasta el 22 de junio de 2025

La guerra comercial entre China y Estados Unidos: ¿Todo es por el fentanilo?

*Escrito por
Ximena Ibañez*

La reelección de Donald Trump como presidente de los Estados Unidos trajo consigo previstas medidas proteccionistas que pronto entraron en vigor el 4 de febrero del 2025. Muchos países como México, Canadá y Colombia se mostraron conmocionados ante la imposición de nuevos aranceles, incluidos sus principales socios comerciales: la Unión Europea, India y China, siendo este último el más afectado a la larga. Sin embargo, la respuesta del presidente vitalicio Xi Jinping no se hizo esperar: “No hay ganadores en las guerras arancelarias ni en las guerras comerciales. La intimidación o el hegemonismo solo conducen al autoaislamiento”. Dicho y hecho, la escalada arancelaria se dio de a pocos hasta llegar a cantidades irrisorias: Trump decretó un arancel del 145 % a las importaciones procedentes de China y Pekín respondió con una tarifa del 125 % aplicada a productos estadounidenses. Sin embargo, para no afectar sectores clave, acordaron una tregua de 90 días, en la que reducirían los aranceles al 30% y 10% respectivamente. ¿Está es la primera vez que ocurre una situación similar? No.

Desde 2018, Estados Unidos y China han utilizado los aranceles como arma económica, imponiendo tarifas crecientes sobre ciertos productos que van desde tecnología avanzada hasta alimentos básicos. La administración de Trump inició esta estrategia en aquel año con la justificación de combatir prácticas comerciales desleales chinas, como el robo de propiedad intelectual y la



transferencia forzada de tecnología. Ahora, reactivó esta política incorporando además un argumento vinculado a la crisis de salud pública en EE. UU. (muertes por sobredosis) causada por el tráfico de fentanilo, lo que sirvió para endurecer la postura y ampliar los motivos para imponer tarifas más elevadas y globales. A pesar de que el Ministerio de Relaciones Exteriores de China afirmó que el problema del fentanilo es responsabilidad de Estados Unidos y criticó los aranceles punitivos impuestos por Washington como injustos. Por su parte, la Casa Blanca insiste en que Pekín debe hacer más para frenar la producción y exportación de componentes químicos, que se usen para fabricar esta droga.

Aunque la narrativa oficial apunta al fentanilo, lo que realmente está en juego es una lucha por el liderazgo económico y tecnológico global. Las barreras comerciales, lejos de desaparecer en un mundo supuestamente globalizado, se han convertido en herramientas estratégicas que moldean las decisiones logísticas, productivas y comerciales de países y empresas. El impacto para las empresas comerciales o emprendedores es inmediato: costos de importación más altos, rutas comerciales alteradas y una planificación incierta. La plataforma de moda Shein, por ejemplo, ha acelerado la instalación de centros logísticos fuera de China, como en Vietnam, para mitigar el riesgo de nuevos aranceles en sus exportaciones hacia EE. UU.

A pesar de ello, China ha aprovechado la incertidumbre global para consolidar su presencia en América Latina. En los últimos años, Pekín ha intensificado sus inversiones y acuerdos en la región, firmando más de 60 convenios de cooperación y anunciando inyecciones millonarias de crédito para el desarrollo de infraestructura, energía y tecnología. Proyectos como la conexión ferroviaria entre Brasil y el puerto peruano de Chancay, financiado por capital chino, y la expansión de la Nueva Ruta de la Seda hacia el continente latinoamericano, evidencian una estrategia de lar-

go plazo que busca transformar a América Latina en un pilar de su comercio exterior y una fuente clave de materias primas para su transición energética. En el plano tecnológico, China ya no es solo la “fábrica del mundo”, sino que se ha posicionado a la vanguardia en sectores estratégicos gracias a políticas como el plan “Made in China 2025”. Hoy lidera la investigación en inteligencia artificial, vehículos eléctricos, paneles solares y semiconductores, desafiando directamente la supremacía estadounidense en innovación y desarrollo industrial. Empresas chinas como BYD han superado a gigantes estadounidenses en sectores como el automóvil eléctrico, y el lanzamiento de sistemas avanzados de inteligencia artificial ha sorprendido incluso a Silicon Valley.

Por su parte, Estados Unidos enfrenta un panorama económico y social complejo. Tras una recuperación sólida pospandemia, la economía estadounidense ha mostrado signos de desaceleración: el primer trimestre de 2025 registró la peor caída del PIB desde 2022, en parte por la incertidumbre generada por los cambios abruptos en la política comercial y la intensificación de la guerra arancelaria. El consumo y la inversión se han visto afectados, los mercados financieros han reaccionado con volatilidad y persiste el temor a una recesión, mientras el país lidia con una creciente presión por mantener su liderazgo global en medio de la competencia china.

En resumen, la tensión entre dos de las mayores potencias económicas del mundo parece continuar e intensificarse cada cierto tiempo. Si algo queda claro, es que la volatilidad llegó para quedarse. En ese escenario, los emprendedores deben estar preparados para adaptarse a nuevas barreras, cambios en la normativa de importación y exportación, y la eventual reorganización de los flujos comerciales internacionales. Frente a ese panorama, no basta con buscar un proveedor más barato o una ruta más rápida: es momento de pensar en resiliencia, diversificación y lectura estratégica del entorno.

En entrevista con
EDUARDO
RECOBA



Eduardo Recoba es un economista reconocido por su profunda comprensión de la economía global y su capacidad para analizar de manera crítica las políticas que afectan a los mercados internacionales.

La entrevista permitió profundizar en los efectos de estas medidas, especialmente para los mercados emergentes.

Su enfoque en las dinámicas de la globalización, las políticas económicas de potencias como Estados Unidos, y su capacidad para vincular los efectos locales y globales de decisiones comerciales, lo han posicionado como una de las voces más relevantes en el ámbito económico.

Para esta oportunidad, Recoba aborda cuestiones claves como el impacto de las políticas arancelarias impuestas por Estados Unidos, una de las decisiones más con-

troverciales desde su último mandato. Este tipo de medidas, que han redefinido el comercio internacional, no solo tienen repercusiones en las relaciones bilaterales entre países, sino también en el sistema económico global, especialmente para las economías emergentes, y por supuesto, para el sector logístico. En esta oportunidad, Melvan tuvo el privilegio de entrevistar a el economista, quien compartió su pers-

pectiva sobre el impacto de las tarifas arancelarias en el comercio global, y cómo estas políticas están alertando a los diversos sectores económicos.



Impacto de las políticas arancelarias de EE.UU en el Comercio

En el contexto de un comercio global cada vez más dinámico y complicado, el economista Eduardo Recoba con una perspectiva que va más allá de los simples números y estadísticas, se adentra en los aspectos políticos y psicológicos que influyen en las decisiones económicas a nivel mundial. Según el economista, las medidas adoptadas por Estados Unidos no solo son “antitécnicas” y “populistas”, sino que también representan una geopolítica disruptiva que podría poner en peligro no solo los mercados globales, sino también las relaciones comerciales dentro de América Latina. Este asegura que el “mensaje” que está enviando Es-

tados Unidos al mundo es peligroso para la estabilidad de los mercados internacionales. En sus propias palabras, “Estados Unidos podría estar destruyendo no solo los mercados globales, sino también los regionales, como el mercado de América Latina”. Para él, las políticas de Trump no son solo una “extorsión arancelaria”, sino que también generan una inflación “exportada” que afecta tanto a consumidores como a productores en diversas regiones.

Con una clara crítica hacia las decisiones de EE.UU., Recoba resalta que el país ha optado por una “geopolítica extremadamente distorsionada” que pone en juego la productividad y la competitividad de economías emergentes, como la de Perú.

elarias

Foto: Andina

“La educación financiera es el mejor consejo en contexto de inflación”

—Eduardo Rocoba

el economista asegura que existen oportunidades y riesgos que deben ser considerados con cautela.

Recoba explica y destaca que la inflación se genera cuando el sobre costo de los productos importados, debido a los aranceles, se traslada al consumidor final. Este fenómeno afecta directamente el poder adquisitivo de los ciudadanos y la competitividad de los productos locales. Además,

“Lo que está provocando EE. UU. es exportar dos cosas claves: inflación y recesión”, afirma el economista, quien advierte sobre los efectos negativos de estas medidas tanto en las economías de los países afectados como en las “salarios” de los trabajadores.

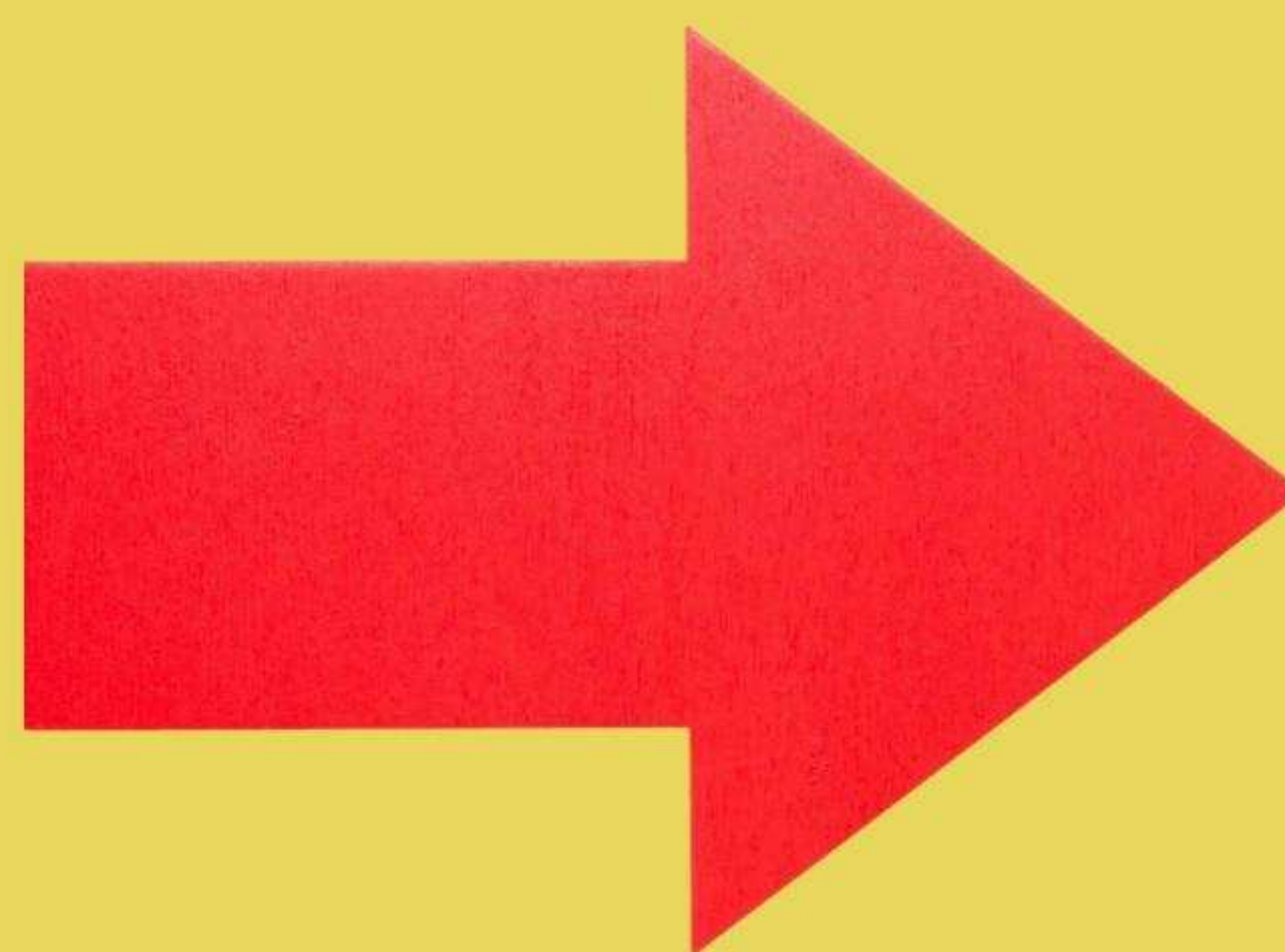
Impacto de las alzas arancelarias de EE. UU. en las economías regionales

En la segunda parte de la entrevista, Recoba profundiza en las consecuencias de las medidas arancelarias de Estados Unidos, no solo a nivel global, sino también en las economías de países aledaños, economías regionales. A pesar de que los efectos de estas políticas son variados y dependen de la respuesta de cada país,

la recesión es una consecuencia directa de la disminución de la productividad local, lo que podría llevar al cierre de fábricas y empresas, afectando los empleos y reduciendo la actividad económica en los países afectados.

A pesar de estos efectos negativos, Recoba reconoce que si bien la medida de Estados Unidos puede tener consecuencias adversas, otras regiones podrían aprovechar esta situación para reorientar sus estrategias comerciales—“Si Estados Unidos alza sus aranceles (nuevamente y mayor porcentaje), comienzan a buscarse mercados en otras regiones económicas”—En este sentido, destaca el caso de China y el sudeste asiático, quienes ya están adaptándose a las nuevas

Según la declaración del 5 de abril del presidente Donald Trump, estos son los países que tendrán un arancel del 10%



Brasil:

- Minerales de hierro
- Aceites crudos de petróleo
- Maíz
- Soja
- Café
- Aeronaves
- Manufacturas de hierro y acero

condiciones del mercado. Sin embargo, en América Latina, algunos países todavía no han reaccionado con la misma rapidez.

Preparación del Perú

Para Recoba, la preparación de Perú frente a una nueva ola de alzas arancelarias es insuficiente. “Si Trump amanece mal y nos impone un arancel de 10, 15 o hasta 20% al cobre, nos encuentra completamente desarmados”, advierte, señalando la falta de una estrategia coherente para enfrentar estas medidas. Además, critica la desconexión de los funcionarios públicos actuales con la realidad económica, lo que deja al país vulnerable ante cambios repentinos en las políticas comerciales internacionales.

El economista explicó que los aranceles son impuestos a productos importados que, generalmente, se trasladan al precio final para los consumidores. Aunque no son malos por sí mismos, su impacto negativo ocurre cuando se aplican sin un análisis adecuado.

Recoba destaca que, si bien países como Brasil utilizan aranceles altos para proteger su industria —lo que puede beneficiar al mercado interno—, advierte que los aranceles se vuelven tóxicos cuando se imponen sin un análisis previo ni fundamentos técnicos.

El analista económico subraya que un arancel al cobre en Perú, por

ejemplo, afectaría

directamente a las microempresas productoras de alambres y otros productos, “haciendo que mis ventas disminuyan”. Por eso, recomienda a los microempresarios estar muy atentos a si sus productos entran en el sistema de aranceles y gestionar su flujo de caja con prudencia.

Argentina:

- Carne bovina (congelada y fresca)
- Limones
- Arándanos
- Pescados y crustáceos (langostinos)
- Petróleo y productos relacionados

Perú:

- Uvas
- Oro
- Hidrocarburos
- Arándanos
- Café
- Textiles (algodón y otras fibras)
- Cobre
- Manufacturas de hierro y acero

Chile:

- Cobre (cátodos y alambrón)
- Frutas frescas (uvas, arándanos, cerezas)
- Vino
- Salmón
- Madera y celulosa
- Manufacturas de hierro y acero



Tras la reelección de Donald Trump en 2025, Estados Unidos impuso nuevos aranceles a las importaciones chinas. Pese a ello, China se mantuvo inmutable y respondió con la misma moneda a las medidas actualmente impuestas. ¿Por qué el gigante Chino no le teme al nuevo escenario que ha golpeado a muchos otros países? Su reacción no fue improvisada: el país lleva años construyendo un ecosistema tecnológico propio, fortaleciendo sus relaciones comerciales fuera de Occidente y consolidando un modelo económico con capacidad de maniobra interna.



“

Durante más de 70 años, el desarrollo de China se ha basado en la autosuficiencia y el trabajo duro, nunca en las limosnas de otros, y no teme a ninguna represión injusta.

—Xi Jinping

”

Los
nuevos
líderes
NO
le temen
al cambio

Medidas del gobierno chino

Aranceles
recíprocos

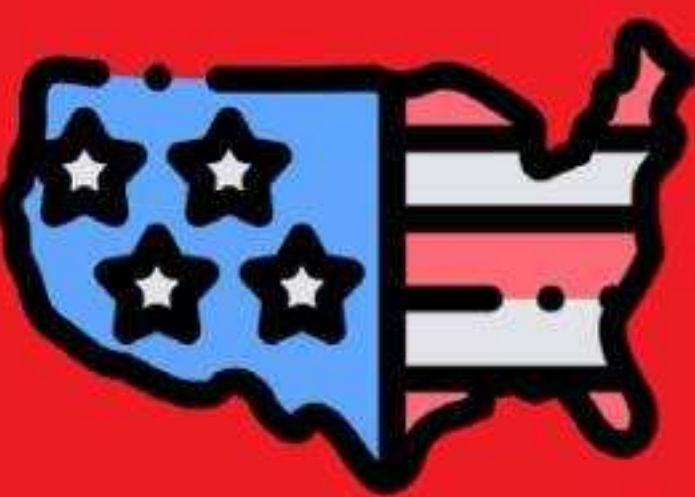
Restricción de
importaciones

Acciones legales
internacionales

125% sobre pro-
ductos estadouni-
denses antes de la
tregua.

Suspensión de sor-
go estadounidense,
lo cual afecta a sus
agricultores.

Queja ante la OMC
por violación de
normas comercia-
les.



Pekín ve a EE. UU. como un cliente más, no como un socio indispensable. Sus exportaciones a Estados Unidos representan un 2% de su PIB.

Autonomía tecnológica

China ha logrado construir un ecosistema digital y tecnológico propio que le permite reducir significativamente su dependencia de las grandes tecnológicas estadounidenses y avanzar hacia la autonomía tecnológica.



Los gigantes tecnológicos chinos son Huawei, Alibaba, WeChat, TikTok, JD.com y Baidu, que no solo dominan el mercado interno, sino que también impulsan un ecosistema vibrante de innovación y aplicaciones de inteligencia artificial (IA).



El plan "Made in China 2025" ha posicionado a China como líder en sectores estratégicos como vehículos eléctricos, baterías de litio, trenes de alta velocidad, paneles solares, drones y grafeno. Este plan busca precisamente reducir la dependencia tecnológica extranjera.

Escalada arancelaria entre EE.UU y China

14/05

Se acuerda una tregua de 90 días, con reducción temporal de aranceles al 30% para continuar negociaciones.

09/04

EE. UU. anuncia aranceles selectivos del 145 % a sectores estratégicos (autos eléctricos, chips, acero).

02/04

En el llamado "Día de la Liberación" arancelaria, Trump anuncia aranceles adicionales del 34% sobre todas las importaciones china.

03/03

Se eleva el arancel a un 20 %, como parte de una segunda fase de medidas, abarcando sectores tecnológicos y manufactureros clave.

04/02

EE. UU. impone un 10 % de aranceles sobre todas las importaciones chinas, alegando prácticas comerciales desleales.

VIE NAM & PERÚ

En el seminario “Oportunidades de negocio entre Perú y Vietnam”, realizado en la Cámara de Comercio de Lima (CCL), autoridades y empresarios de ambos países discutieron estrategias para intensificar las relaciones comerciales y de inversión. Durante el evento, se extendió una invitación a los empresarios peruanos para participar en la Feria Internacional de Abastecimiento de Vietnam 2025, que se llevará a cabo del 4 al 6 de septiembre en la ciudad de Ho Chi Minh.

Lima, 25 de abril de 2025— El presidente de la CCL, Carlos García Jerí, destacó que en lo que va del 2024, el comercio bilateral con Vietnam alcanzó los 158 millones de dólares, con 70 millones provenientes de exportaciones peruanas, principalmente en productos agroindustriales y pesqueros como uvas, café, papa y langostinos. “Este comercio lateral seguirá creciendo gracias a la conectividad que ofrece el puerto de Chancay, que convierte al Perú en un hub logístico para toda Sudamérica”, indicó.

Por su parte, el embajador de Vietnam concurrente en Perú, Bui Van Nghi, resaltó el interés de su país en consolidar a Perú como “puerta de entrada a América del Sur” y valoró su papel como socio económico. “Vietnam ya ha invertido más de 420 millones de dó-



Seminario sobre oportunidades de negocio entre Perú y Vietnam convocó a empresarios en la CCL.



Participaron autoridades como el embajador Bui Van Nghi, la consejera Trang Teresa, Carlos García Jerí, Lucy Camacho y el CEO de Bitel, Pham Anh Duc.

lares en el país, a través de empresas como Bitel, y proponemos diversificar aún más los flujos de comercio”, afirmó. En el evento, también se extendió una invitación a los empresarios peruanos para participar en la Feria Internacional de Abastecimiento de Vietnam 2025, que se celebrará del 4 al 6 de septiembre en el Centro de Exposiciones y Convenciones de Saigón (SECC), en Ciudad Ho Chi Minh. La feria reunirá a más de 400 empresas vietnamitas y 300 delegaciones internacionales de 60 países, ofreciendo una plataforma para establecer conexiones comerciales y explorar oportunidades de inversión.

Lucy Camacho, asesora de la Dirección General de Promoción Económica del Ministerio de Relaciones Exteriores, señaló que el Perú ha incrementado sus exportaciones en 15.6% entre 2023 y 2024, destacando en productos como arándanos, espárragos, uva y quinua. “El puerto de Chancay ha mejorado nuestra logística, acortando los tiempos para la vinculación con Asia y permitiendo que nuestras exportaciones sean más competitivas en esa región”, afirmó.

A pesar de estas oportunidades, preocupa que Perú y Vietnam no estén aprovechando al máximo su alianza en el marco del Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP). Ambos países, aunque

miembros del acuerdo, se encuentran entre los que menos han incrementado sus exportaciones dentro del bloque. Según datos de ComexPerú, las exportaciones peruanas a Vietnam han enfrentado contracciones en años recientes, y la entrada en vigor del CPTPP podría mejorar este desempeño al permitir un desgravamen de manera inmediata para productos como los pesqueros, que actualmente enfrentan aranceles promedio del 15.1%. Cabe añadir que, Perú es el socio número 6 de Vietnam en América Latina, mientras que Vietnam es el principal socio comercial asiático del Perú.

Desde el establecimiento de relaciones diplomáticas entre ambos países el 14 de noviembre de 1994, se ha mantenido una relación amistosa y duradera durante más de 30 años. En agosto de 2013, Perú abrió una embajada en Hanói, inicialmente dirigida por Chet De Feste, y un año más tarde nombró a su primer embajador residente. Actualmente, el embajador de Vietnam en Brasil está acreditado también en Perú, y se prevé la apertura de una embajada vietnamita en Lima próximamente.

La participación en la feria en Ho Chi Minh representa una oportunidad para que las empresas peruanas identifiquen proveedores confiables y establezcan asociaciones estratégicas a largo plazo, fortaleciendo así los lazos comerciales entre Perú y Vietnam.



Lucy Camacho destacó el rol del puerto de Chancay en la expansión comercial hacia Asia.

IT'S
cheese
O'CLOCK

Concelac

K

Melvan viajó a Huancayo para conocer de cerca cómo nace la magia detrás de Concelac, una empresa que transforma la leche en orgullo local. Pero este viaje no solo fue para contar cómo se producen sus lácteos, sino para seguir el sueño de algo más grande: llevar ese sabor auténtico más allá del Perú



Concelac, reconocida por sus productos lácteos —quesos, helados, leches y más—, se prepara para realizar sus primeras exportaciones fuera del Perú. Este nuevo capítulo busca llevar el sabor y la calidad que los caracteriza a nuevos mercados, sin perder su esencia.

Cada imagen es una pausa en el tiempo, una forma de mirar hacia atrás para entender el presente y proyectar un **futuro con visión global**.

Foto: Melvan Perú



LOGROS Y RAÍCES





(51) 659 1068 | 990 999 575



www.melvan.pe



Av. Ejército N° 1180 Ofc. 902 Magdalena del Mar, Lima - Perú



Esta REVISTA fue DESCARGADA de JAROCHOS. Puedes
accesar a nuestro GRUPO PRINCIPAL en TELEGRAM a través
del Grupo de paso

@PurgatorioJarocho
<https://t.me/purgatoriojarocho>

En Jarocho NO promovemos ni incentivamos el uso inadecuado de autoría intelectual, solo compartimos material que ya se encuentra en Internet con una simple búsqueda en cualquier buscador o en sitios como PDFMagazine, WordlMagz, etc.
Si piensas que se están socavando tus derechos de autor mándanos un mensaje (con previa identificación como portador de los derechos sobre el material reclamado) solicitando la retirada del material.